

ÉRTEKEZÉSEK EMLÉKEZÉSEK

MÁTYÁS ANTAL

A HAGYOMÁNYOS
KÖZGAZDASÁGTAN BÍRÁLATA
ÉS KUTATÁSI KÖRÉNEK
KISZÉLESÍTÉSE AZ ÚJ INTÉZMÉNYI
ISKOLA KÉPVISELŐI RÉSZÉRŐL



AKADÉMIAI KIADÓ



ÉRTEKEZÉSEK
EMLÉKEZÉSEK

ÉRTEKEZÉSEK EMLÉKEZÉSEK

SZERKESZTI

TOLNAI MÁRTON

MÁTYÁS ANTAL

A HAGYOMÁNYOS
KÖZGAZDASÁGTAN
BÍRÁLATA ÉS KUTATÁSI
KÖRÉNEK
KISZÉLESÍTÉSE AZ ÚJ
INTÉZMÉNYI ISKOLA
KÉPVISELŐI RÉSZÉRŐL

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

1996. JANUÁR 18.



AKADÉMIAI KIADÓ, BUDAPEST

Megjelent a Magyar Tudományos Akadémia támogatásával.

A kiadványsorozatban a Magyar Tudományos Akadémia 1982. évi CXLII. Közgyűlése időpontjától megválasztott rendes és levelező-tagok székfoglalói – önálló kötetben – látnak napvilágot.

A sorozat indításáról az Akadémia főtitkárának 22/1/1982. számú állásfoglalása rendelkezett.

ISBN 963 05 74594

Kiadja az Akadémiai Kiadó
1117 Budapest, Prielle Kornélia u. 19–35.

© Máttyás Antal, 1999

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,
a nyilvános előadás, a rádió- és televízióadás, valamint
a fordítás jogát, az egyes fejezeteket illetően is.

Printed in Hungary

I.

A hagyományos közgazdasági elmélet, amelynek standard formáját az új intézményi iskola képviselői a modern irodalomban Samuelson „Foundations”-jában látják, a gazdálkodó alany magatartását azáltal igyekszik determináltként bemutatni, hogy feltételezi, hogy cselekvése fennálló adottságai mellett mindenki optimális eredmény elérésére törekszik. Képviselői a cselekvés adottságai közé sorolják annak intézményi formáit is. Ahogyan a neves német közgazdász, Stackelberg írja: „A gazdaság az állami rend és meghatározott társadalmi, jogi szervezet keretei között megy végbe. Ezek fölébe vannak rendelve a gazdaságnak, de se nem eredménye, se nem tárgya annak.” (STACKELBERG [1948] 12.)

Persze nem lenne helyes azt állítani, hangoztatja Furubotn és Richter (lásd: FURUBOTN–RICHTER [1984] 1.), hogy a hagyományos elemzés teljesen eltekintene az intézményi struktúrától, igaz viszont, hogy az intézményeket felületesen kezeli. Úgy tekintik őket, mint amelyek semlegesek és nem veszi figyelembe, miként érintik az intézmények a gazdálkodó alanyok magatartását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdasági folyamatok alakulását.

A német történelmi iskola képviselői a múlt század második felében és századunk elején igyekeztek ugyan az intézményeket is bevonni vizsgálódásuk körébe s megkísérelték a gazdasági folyamatokat történelmi alakulásukban ábrázolni. Bírálták a klaszikus és neoklasszikus közgazdaságtan absztrakciós módszerét, amely örök, változatlan motívumok révén igyekezett a gazdasági magatartást determinált magatartásként ábrázolni, ezzel együtt azonban magát az absztrakciós módszert is elvetették, így a történelem alakulásában nem tudtak törvényszerűséget feltárni. Nem jutottak tovább a gazdasági folyamatok történelmi leírásánál. Eucken idézi az újabb német történelmi iskola vezéralakjának, Schmollernek az általa gyűjtött anyag századik füzetének kiadásához írt bevezető sorait, amelyek tükrözik erőfeszítéseinek kudarcát. „Egyetlen füzet sem tartozik az elméleti nemzetgazdaságtanhoz. Ellenfeleim azt fogják mondani, azért nem, mert én azt lebecsülöm, én azt válaszolom, ellenkezőleg, mert túl sokra becsülöm.” (Idézi EUCKEN [1941] 44.)

Eucken hangoztatta, hogy „azok a formák, amelyek közepette az ember gazdálkodik, állandóan változnak”. (EUCKEN [1961] 19.) A közgazdaságtannak tehát „mind elméleti, mind történelemtudománynak kell lennie”. (EUCKEN [1961] 23.) A „nagy antinómiát” a gazdasági jelenségek történelmi és elméleti megközelítése között oly módon kívánta feloldani, hogy a történelmileg változó gazdasági rendszereket a gazdasági rendszerek elemi formáinak, ideáltípusainak különböző kombinációiként igyekezett bemutatni, s azokhoz kívánta a

megfelelő elméletet hozzárendelni. De nem kapunk nála választ arra, miként alakultak ki a történelem során az elemi formák eltérő kombinációi.

Az amerikai institucionalisták a múlt század végén, a század első évtizedeiben felismerték, hogy az intézményeknek fontos szerepük van a gazdasági folyamatok alakulásában, az intézmények pedig történelmileg változnak, velük változik a társadalom és a gazdaság is. Az uralkodó közgazdasági elméleti rendszer kemény kritikáját adták, de vele szemben ők sem tudtak alternatív elméleti rendszert kidolgozni. Coase így ír róluk: „Az amerikai institucionalisták nem voltak teoretikusok, hanem elméletellenesek, különösen a klasszikus közgazdasági elméletekkel kapcsolatban. Elmélet nélkül sehová sem juthattak, kivéve egy tömeg leíró anyaghoz, amely elméletre, vagy tűzre vár.” (COASE [1984] 230.)

II.

Az alig két évtizedre visszatekintő s különböző áramlatokat magába foglaló új intézményi iskola felfogásában közös vonásként vonul végig az a gondolat, hogy az intézmények lényeges szerepet játszanak a gazdaságban, nem semlegesek, hanem befolyásolják a gazdasági folyamatok alakulását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdálkodó alany magatartását, a gazdasági hatékonyságot és alkalmasak az elemzésre. Igyekeznek tehát integrálni az intézményi tényezőket és az elméletet. Valamennyien Coase-t tekintik legfőbb előfutárunknak s Coase

1937-es és 1960-as folyóiratcikkeire támaszkodnak munkásságuk során (Coase e két tanulmányára kapta a közgazdasági Nobel-díjat). Vizsgálódásaikra az uralkodó neoklasszikus irányzat képviselőihez hasonlóan a módszertani individualizmus és az önérdekkövetés elve jellemző. Ezáltal bírálni tudják a neoklasszikus közgazdaságtant s ki tudják bővíteni az általa vizsgált területet. Nem vetik azonban el a neoklasszikus tanokat, nem új választ akarnak adni a már felmerült kérdésekre, hanem új kérdéseket vetnek fel és válaszolnak meg, kutatásukat kiterjesztik a neoklasszikus közgazdák által figyelmen kívül hagyott, vagy csak felületesen kezelt problémákra. Ehhez persze a megközelítési eljárások körét is bővítik.

Jelen tanulmány Coase úttörő munkásságának hangoztatása mellett a legerőteljesebben a Williamson által képviselt felfogást, az úgynevezett tranzakciós költségek közgazdaságtanát használja fel az új szemléleti mód bemutatására, akiről Coase azt írta: „...világos számomra, hogy Williamson hatása mérhetetlen. Valóságos értelemben a tranzakciós költségek közgazdaságtana írásain és tanításain át az ő alkotása”. (COASE [1993] 98.)

Coase nyomán Williamson vizsgálódásának a központi problémája is az, miért áll fenn az egymáshoz kapcsolódó, vertikálisan egymásra épülő termelési folyamatok koordinálására egyidejűleg oly sok intézményi forma, a piac, a vállalatok különböző típusai, a piac és a vállalati forma keverékeként létrejött hibrid formák eltérő mechanizmusokkal s mitől függ közülük a választás, mitől függ a koordiná-

ciót szolgáló intézményi formák történelmi fejlődése a kapitalista rendszeren belül. North kifejezésével élve az úgynevezett intézményi környezettel, azaz a makrovizsgálat körébe tartozó politikai, társadalmi, jogi rendszer vizsgálatával a tranzakciós költségek közgazdaságtana nem foglalkozik, azt a közösségi választás elmélete vonta be kutatási körébe.

A hagyományos neoklasszikus elmélet képviselői figyelmüket csak egyetlen intézményre, a piacra koncentrálták, s az foglalkoztatta őket, hogy mi történik a piacon, miként szabályozza az ármechanizmus a termelési tevékenységek elosztását felhasználásuk különböző területei között. Már Adam Smith hangoztatta, hogy a piaci automatizmusok működése, mint egy láthatatlan kéz szabályozza a gazdasági folyamatokat s a rendelkezésre álló termelési tevékenységet úgy osztja el, hogy „...a társadalom évi jövedelme a lehető legnagyobb legyen...”. (SMITH [1940] 449.) Coase szerint „...a közgazdák fő feladata a Nemzetek Gazdagságának a megjelenése óta..., hogy formalizálják Adam Smith eme megállapítását”. [COASE [1992] 713.) Az ilyen vizsgálatok, véli Coase, komoly intellektuális teljesítményt mutattak fel, a gazdasági rendszer számos vonatkozását tárták fel. „Az ármeghatározásra való koncentráció azonban látókörük szűküléséhez vezetett, aminek az lett az eredménye, hogy a gazdasági rendszer más aspektusait elhanyagolták.” (COASE [1992] 714.) Úgy tűnik, mintha a közgazdász kutatásának a feladatát csak az árrendszer tanulmányozásában látná s minden, ami ezen kívül esik, nem tartozik vizsgálódása körébe.

A termelési aktivitásokat valójában nemcsak a piac koordinálja, hanem a vállalaton belül működő mechanizmusok is. A vállalat azonban a neoklasszikus irodalomban Coase szerint üres doboz és Williamson hozzáteszi, hogy szerepét a neoklasszikus közgazdák csupán a termelési függvényre redukálták, amelynek a funkciója tehát csupán technológiai. Hiányzik a vállalat belső működésének az ábrázolása, annak bemutatása, hogy mi történik az inputok vétele és az outputok kibocsátása között. Ez elég különös, hangoztatja Coase, hiszen a modern gazdasági rendszerben a legtöbb erőforrást a vállalaton belül alkalmazzák, ahol is ezek koordinálását nem a piaci mechanizmus, nem az árrendszer végzi, s a gazdasági rendszer hatékonysága jelentős mértékben attól függ, mi történik a vállalaton belül. A termelési tevékenységek koordinálásának ezek szerint nem a piac az egyetlen intézményi formája, alternatív intézményi formák is vannak, a vállalatok különböző fajtái, a piac és a vállalatok kombinálásával létrejött hibrid képződmények.

Coase-t, Williamsont a termelési aktivitások koordinálásának intézményi formái érdeklik. Figyelmüket arra szegezik, mi határozza meg azt, hogy a gazdálkodó alanyok a koordinálás melyik intézményi formáját választják. Az intézmények közötti választás, azok kombinációja náluk nem meghatározatlan, mint Euckennél. A gazdálkodó alanyokat választásuk során a tranzakciós költségek nagysága befolyásolja.

A tranzakciós költségek fogalmát Coase vezette be a közgazdasági irodalomba 1937-ben megjelent

tanulmányával. (COASE [1937] 386–405.) A költségeknek eme Coase által feltárt típusát sokáig a feledés homálya borította, vagy megfogalmazhatnánk úgy is, hogy egyáltalán nem vették figyelembe. Alig két évtizede annak, hogy egyes közgazdák, felismerve a neoklasszikus elmélet hiányosságait, beépítették elméleti rendszerükbe.

A tranzakciós költségeknek újabban az ugyancsak Nobel-díjas North adta meg szerzőtársával, Wallisszal együtt a pontos meghatározását. A termelési függvények szerintük „...a jószág, vagy szolgáltatás fizikai tulajdonságainak a megváltoztatása. A tranzakciós függvény a jószág, vagy szolgáltatás tulajdonjogi tulajdonságainak a megváltoztatása.” (NORTH–WALLIS [1994] 612.) Ennek megfelelően a termelési költségek „...a föld, munka, tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amik szükségesek ahhoz, hogy az inputokat fizikailag outputtá alakítsák át” (uo.). A hagyományos közgazdaságtan a költségeknek csak eme fajtájával foglalkozik. Ezzel szemben „...a tranzakciós költségek a föld, munka, tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amik szükségesek ahhoz, hogy a tulajdonjogokat egyik személyről a másira vigyék át” (uo.). Illetve, tegyük hozzá, hogy védjék a tulajdonjogot. Arrow társadalmi szintű értelmezésében a tranzakciós költségek egy gazdasági rendszer működésének a költségei. North felsorolja a társadalmi szintű tranzakciós szektor néhány fő területét, ide tartozik a nagykereskedelem, a kiskereskedelem, a marketing, a pénzügyi szektor, a bankszektor, a biztosítás, az ingatlanforgalom, a könyvelés, a könyvvizs-

gálat, általában az irodai személyzet nagy része, a kormányzati szektor. Költségeiknek részesedése a bruttó nemzeti jövedelemben az utóbbi száz évben megnőtt, North azt tartja, hogy a fejlett országokban, durva becslés szerint, eléri az 50 százalékot. (Lásd: NORTH [1984] 7.) A tiszta forgalmi költségek Marxnál a Coase-féle tranzakciós költségek egy részét képezik. Szóltassuk meg Marxtot: A tiszta forgalmi költségek „...az áruk értékének a realizálásához, ...az áruk cseréjének a lebonyolításához szükségesek... Mi itt a vásárlás és eladás költségeit vizsgáljuk... ezek számadásban, könyvelésben, piaci költségekben, levelezésben stb. oldódnak fel... Mindezek a költségek nem az áruk használati értékének a termelése, hanem értékük realizálása során merültek fel.” (MARX [1951] 329.) Tartalmilag nagyon hasonlít Marx megállapítása a North és Wallis által adott definícióhoz.

Annak az alapvető oka, hogy a hagyományos közgazdaságtan nem foglalkozott a tranzakciós költségekkel, abban keresendő, hogy azok nagy része a gazdálkodó alanyok olyan magatartásbeli tulajdonságaival kapcsolatosak, amelyek kívül esnek a szóban forgó közgazdaságtan kutatási körén.

Mi jellemezte a gazdálkodó alanyok magatartását a hagyományos elméletben?

Egyrészt a racionalitás legerősebb formája, a maximálásra való törekvés. H. Simon a racionalitás neoklasszikus értelmezését a következőképpen jellemezte: „A klasszikus modell megköveteli az összes választható alternatíva ismeretét. A döntéshozónak teljes egészében ismernie kell minden

egyres alternatíva következményeit, illetve képesnek kell lennie arra, hogy kiszámítsa ezeket. A szóban forgó modell teljes bizonyosságot követel meg az említett következmények jelen- és jövőbeni értékelésében. A döntéshozónak képesnek kell lennie arra, hogy a hasznosság valamilyen konzisztens mércéje alapján összehasonlítsa egymással az egyes következményeket, bármilyen sokfélék és eltérő természetűek legyenek is ezek. (SIMON [1982] 35.)

S optimálási törekvései során a hagyományos elmélet gazdálkodó alanyainak a magatartása úgynevezett „egyszerű érdekkövető” volt. Tisztességes eszközökkel igyekeztek céljaikat megvalósítani. A kezdeti feltételeket őszintén feltárták partnereik előtt, a fontos információkat nem hallgatták el, a szerződés előírásait becsületesen megtartották. A szorgalmuknak, tehetségüknek, tőkéjüknek megfelelő jövedelem elérésére törekedtek.

Coase ezzel szemben hangoztatja, hogy „...elméletünk feltevéseinek reálisnak kell lenniük. A feltevés reális volta kényszerít minket arra, hogy a valóságos világot elemezzük és ne egy képzeletbeli világot, ami nem létezik.” (COASE [1993] 97.) Posner Friedmanre hivatkozó ellenvetését, miszerint az elméletnek reális feltevésekre építésével Coase elveti az absztrakciós módszert, visszautasítja. Elismeri, hogy egyetlen elmélet feltevése sem lehet teljesen reális, de ez nem jelenti azt, hogy semmi kapcsolata se legyen a valósággal. Az absztrakció foka szerinte mindig az elemzésre kerülő problémától függ. Ez a megállapítás egyébként Friedman megállapításával is összhangban van. S

az intézmények tanulmányozása, a tranzakciós költségek vizsgálata az absztrakciónak más szintjét követeli meg, mint amit a hagyományos elmélet alkalmazott.

Az új intézményi iskola általunk tárgyalt képviselői mikroökonómiai megközelítésük során a gazdálkodó alanyok magatartását valósághűbben igyekeznek megmutatni, ezért a neoklasszikus elmélet racionalitási feltevésével szemben elfogadják H. Simon elméletét a korlátozott racionalitásáról. Náluk a gazdálkodó alanyok informáltsága a jelenbeli folyamatokról tökéletlen, a jövőbeni eshetőségek jó részét nem látják előre, így az ezekhez való alkalmazkodás, amiben a szerződéskötéskor meggyeztek, gyakran téves, részben azért, mert a szerződés végrehajtása alatt a termelésről, a piacról mélyebb ismereteket szereztek, mint amivel kezdetben, a szerződés megkötésekor rendelkeztek, részben, mert menetközben nem várt események is bekövetkeznek. Ilyenkor meg kell állapodni az új ismereteknek, új körülményeknek megfelelő alkalmazkodásban s a szerződést közös megegyezéssel módosítani kell.

Az új institucionalisták a korlátozott racionalitás mellett további sajátos vonással igyekeznek elméleti következtetéseik kiindulópontját jelentő gazdálkodó alany magatartását reálisabbá tenni, az „opportunizmussal”. Ahogyan Alchian és Woodward megjegyzik: „A tökéletlen racionalitás és az önérdék hajhászása szüli az opportunizmust.” (ALCHIAN–WOODWARD [1988] 66.) Williamson szerint az opportunizmus az önérdék család útján történő

hajhászása. „...az opportunizmus – írja – az információ tökéletlen vagy eltorzított közlésére vonatkozik, főleg azzal a kiszámított céllal, hogy félrevezessen, palástoljon, összezavarjon, vagy másként tévesszen meg.” (O. E. WILLIAMSON [1984] 199.) Kirívó formája a hazugság, lógás, csalás. Alchian és Woodward a vállalatban belüli teamre szegezve a figyelmüket, az opportunizmus egyik válfajaként említik a teamen belüli lógást, amikor is a team egyes tagjai kihasználják az ellenőrzés költséges, ezért laza voltát és élvezik a szabadidő előnyeit, arra számítva, hogy majd mások dolgoznak helyettük. (Lásd: ALCHIAN–WOODWARD [1987] 115.) Alchian az ellenőrzési költségek magas voltára hivatkozva említi meg, hogy az egyetemi kar kénytelen eltérni, hogy munkatársai a hivatali telefont, papírt és postát személyes céljaikra használják fel, mert az ellenőrzés költsége meghaladná az ilyen cselekvés megakadályozásából származó megtakarítást. (Lásd: ALCHIAN [1977] 80–81.) North is felhívja a gazdálkodó alanyok opportunistá magatartására. „Abban a mértékben, amelyben a beosztott kötelezettségei nincsenek teljes pontossággal megállapítva, az illető csalhat, lóghat, vagy másként manipulálhat tevékenysége során, amely hasznos lehet a maga számára, de biztosan nem hasznos a főnöke számára.” (NORTH [1984] 9.)

Korlátlan racionalitás mellett az opportunizmus nem tudna megvalósulni, hiszen a tranzakcióban részt vevő felek rögtön felismernék társaik opportunistá magatartását és megakadályoznák annak érvényre jutását.

Az opportunista magatartásra hivatkozva csak korlátozott érvényűnek tartják az új intézményi iskola képviselői azt a már A. Smithnél megtalálható gondolatot, hogy az egyéni érdekek szabad érvényesülése társadalmi érdeket valósít meg.

A két magatartásbeli sajátosságnak Williamson szerint fontos szerepe van abban, hogy a piac működése nem ingyenes, hanem tranzakciós költségekkel jár. „A tranzakciós költség – írja – a fizikai rendszerek frikciójának gazdasági megfelelője.” (WILLIAMSON [1986] 176.) Máshol arról beszél, hogy a tranzakciós költségek akadályozzák a piac hatékony működését, így „...a piaci hiányosságok csak abban a korlátolt értelemben hiányosságok, hogy tranzakciós költségeket tartalmaznak, amelyeket csökkenteni lehet a piaci cserének belső szervezettel történő helyettesítése révén”. (WILLIAMSON [1986] 88.)

A korlátolt informáltság következtében a gazdálkodó alanyoknak, mielőtt tranzakcióba bocsátkoznának, előbb ki kell puhatolniuk az árakat, fel kell kutatniuk azt az üzletfelet, aki hajlandó velük tranzakcióba bocsátkozni, alkudozni, tárgyalni kell velük, a szerződést meg kell fogalmazni és meg kell kötni, mindezek során ügyelni kell a másik fél opportunistá magatartására, annak elhárítása érdekében előzetes információkat kell szerezni a másik félről, esetenként szakértőket is fel kell fogadni, a szerződés végrehajtását ellenőrizni kell, ennek érdekében biztosítékot is lehet követelni a partnertől, a vitákat, amelyek részben a korlátolt racionalitás, részben az oportunizmus miatt merülnek fel, el

kell rendezni vagy magánúton, vagy a bíróság közreműködésével. Mindez tetemes költségekkel járhat. (COASE [1960] 1–44.)

Az intézmények között fennálló különbségeket a tranzakciós költségekkel hozva kapcsolatba, a figyelem az ármechanizmusról áttevődik a tranzakcióra, az lesz a vizsgálat alapvető eleme. A tranzakciót Williamson úgy határozza meg, mint javak és szolgáltatások áramlását technikailag elkülöníthető egységek között (lásd: WILLIAMSON [1981] 1544.), amelyek a vállalaton belül lehetnek a termelési folyamat vertikálisan egymásra épülő fázisai, de egyes fázisok termelési folyamatai végbemehetnek önálló vállalatok keretei között is, amikor a tranzakció a piacon bonyolódik le autonóm tulajdonosok között. A tranzakciót szerződés közvetíti, amelynek célja a részt vevő felek érdekeinek harmonizálása kompromisszum árán is. A kompromisszum keresése lép az új intézményi iskola képviselőinél a maximálási törekvések helyébe.

A magatartás két alapvető sajátossága mellett a tranzakció tulajdonságaitól is függ, melyik szerződési forma biztosítja számukra a nagyobb hatékonyságot és eme szerződési formának milyen intézményi keret felel meg a legjobban, a piaci verseny-e, vagy a kétoldalú monopólium, vagy az egységes tulajdonban lévő vállalatok a maguk különböző szervezeti felépítésével, esetleg a vállalat és a verseny keverékeként létrejött formák.

Williamson a tranzakciók három tulajdonságát említi, a vele kapcsolatos bizonytalanságot, vissza-

térése gyakoriságát és specifikus fizikai vagy emberi tőke felhasználását a tranzakció során. Szerinte „...a tranzakció leírására a legkritikusabb dimenzió a speciális tőke feltevése”. (WILLIAMSON [1986] 177.)

Egyes vállalatok sajátos, csak a szóban forgó cégnél felhasználható közbenső termékét elő lehet állítani általános felhasználással rendelkező tőkejavakkal, vagy csak ennek a közbenső terméknek a termelésére specializált felszerelésekkel. Utóbbiak előállítására költségesebb, de használatuk hatékonyabb. Ugyanakkor viszont más felhasználási lehetőségek csekély, értékük azokban erősen csökken. Williamson szerint korábban az egyedi tőkejavakat kivételnek tekintették, a vele kapcsolatos problémák tárgyalását a tankönyvek elhanyagolták, holott ezek felhasználása széles körben elterjedt. Ennek megfelelően fontosnak tartja a termelési költségeknek állandó és változó költségek mellett egy további felosztását. „...a költségek felosztása állandó és változó költségekre nem hatol le a dolgok lényegéig... sokkal fontosabb felosztás a visszaváltható és vissza nem váltható költségekre való felosztás, amely a speciális tőke feltételeit tükrözi.” (WILLIAMSON [1987] 104.) Egy cégspecifikusabb tőkét a beruházó nem, vagy csak nagyon kis mértékben tudja visszatéríteni, ha viszonya a megrendelő céggel felbomlik.

A speciális emberi tőke szintén meghatározott vállalathoz kötött. A munkások a vállalaton belül, vagy Alchian ábrázolásában a teamen belül, az úgynevezett „tevékenység révén történő tanulás”

(learning by doing) eredményeként olyan ügyességre, szaktudásra tesznek szert, amelynek mások részéről történő elsajátítása, hangoztatja Williamson Polányi Mihályra hivatkozva, csak nehézségek árán mehet végbe, ha egyáltalán végbemehet. (WILLIAMSON [1985] 51.) E szaktudás azonban elértéktelenedik, ha a munkaerő viszonya megszakad a vállalattal.

Ha a tranzakció specifikus tőkét tartalmaz, ez a tulajdonsága szorosan kapcsolódik a tranzakció másik két vonásához. Az ilyen tranzakció meghatározott vállalathoz való kötöttsége folytán nagyon kockázatos, jobban ki van téve az opportunizmus veszélyének, nagyfokú bizonytalanság kíséri, főleg magatartásbeli bizonytalanság. S költséges volta folytán csak akkor térül meg, ha a tranzakció visszatérő, azaz a beruházó és a megrendelő között tartós a kapcsolat.

A választást a termelési aktivitások koordinálásának különböző szerződéses, illetve intézményi formái között, feltételezve a tranzakcióban részt vevő felek korlátozott racionalitását és oportunizmusát, Williamson a következőképpen mutatja be.

Ha a tranzakció nem tartalmaz speciális tőkejavakat, a termelési aktivitások koordinálását rá lehet bízni a piacra. Az oportunizmustól a piaci alternatívák, a verseny szigora védi a szerződésben részt vevő feleket. Mivel speciális tőkejavak hiányában a tranzakció nem igényel tartós kapcsolatot a szerződő felek között, a szerződés lehet rövid lejáratú is. Ez esetben, ha az egyik fél oportunista magatartást tapasztal a másik szerződő fél részéről,

lejáratkor nem újítja meg a szerződést, hanem más partnert keres magának. Ezt lehetővé teszi a termelésben felhasznált tőkejavak nem speciális, azaz általános jellege, amelynek következtében könnyen át lehet térni más termékek termelésére. A korlátozott racionalitáson pedig alkalmi tranzakció esetén felül lehet emelkedni azáltal, hogy a vevő más, tapasztaltabb vevők tanácsát kéri ki, vagy szakértőt fogad fel. Ismétlődő tranzakció esetén viszont már saját tapasztalatára tud támaszkodni. Egy váratlan, külső körülményhez való alkalmazkodást viszont, amiben Hayek a piaci résztvevők korlátozott ismerete folytán a gazdasági rendszer fő problémáját látja (lásd: HAYEK [1945] 523–524), viszonylag könnyen lehetővé teszi a szerződés rövid lejáratát. Az új szerződésben már tükröződnek a megváltozott viszonyok. Szerződési viták esetén a bírósági elrendezés hatékony.

A piaci verseny fölényben van a termelői aktivitások vállalaton belüli koordinálásával szemben, amennyiben a piac ösztönző ereje a technika fejlesztésére, a költségek csökkentésére nagyobb, mint a vállalaton belül végbemenő koordináció esetén. A külső szállító aggregálni tudja az egyes vállalatok keresletét hasonló, tehát nem specifikus termékekre, ezáltal meg tudja valósítani a nagybani termelés előnyeit, a Marshall-féle belső gazdaságosságot, így a megrendelő vállalatok olcsóbban jutnak a piaci beszerzésen át a szóban forgó termékhez, mintha maguk állították volna elő. Ezzel a vállalat egyúttal elkerüli a hierarchikus felépítéssel járó bürokrácia költségeit.

Megváltozik a helyzet, ha a korlátozott racionalitás és az opportunizmus körülményei között változik a tranzakció sajátossága s az egyik vállalatnak csak általa felhasználható sajátos közbenső termékre van szüksége, amit a szállító cég speciális tőkét alkalmazó technológia révén állít elő. Williamson szerint ez a tranzakciós költségekkel foglalkozó a közgazdaságtan igazi kutatási területe. A szerződés megkötése ez esetben is a verseny körülményei között megy végbe. Nem marad fenn azonban a verseny a szerződés megkötése után. Azaz fennáll a szerződéssel kapcsolatos ex ante verseny, hiányzik azonban az ex post verseny. Mihelyt ugyanis a speciális tőkejavakban történő beruházás végbement, mind az ajánlattevő szállító cég, mind a megrendelő vállalat be van zárva a szerződés keretei közé. A szerződés tartós, hosszú lejáratú volta érdeke a beruházónak, mert specifikus tőkéjével csak a megrendelő cég sajátos termékét tudja előállítani, tőkéjét tehát más viszonylatban nem képes felhasználni. De a tartós kapcsolat érdeke a megrendelőnek is, mivel más vállalat csak általános felhasználással rendelkező tőkejavak révén tudná a számára szükséges sajátos közbenső javakat előállítani, amely eljárás kevésbé hatékony, így jóval költségesebb.

A kezdeti verseny a szerződés megkötése után átalakul kétoldalú monopóliummá. E folyamatot nevezi Williamson „alapvető transzformációnak”. A szerződés elnyeréséért versenyző feleknek az egyenlősége felborul. A szerződés nyertese monopolhelyzetbe kerül korábbi versenytársaival szemben. A szerződés a szállító és a megrendelő között

a versenypiacihoz képest sokkal bonyolultabbá válik és védelmet igényel a másik fél opportunizmusával szemben. A szállító biztosítékot kér a megrendelőtől, hogy az nem fogja a szerződést idő előtt felmondani, hogy nem él vissza a szállítónak a megrendelőre való ráutaltságával. Ilyen biztosíték lehet, többek között, kötvények letétbe helyezése, annak garantálása, hogy a megrendelő meghatározott, előre kikötött áron fogja a szállítandó terméket átvenni. A megrendelő viszont afelől igyekszik magát biztosítani, hogy a szállító valóban a megfelelő minőségben és értékben végzi el a megígért speciális beruházást. Míg a piaci versenyben álló feleknél azok identitása, magatartásbeli vonása kevésbé volt érdekes, hiszen a felek partnereiket könnyen változtathatták, most mindez lényegessé válik. A hangsúly a szerződés ex post, azaz a végrehajtási oldalára csúszik át, mivel a szerződésnek a korlátolt racionalitás miatt tökéletlen volta, továbbá az előre nem látható körülmények folytán kialakuló bizonytalanság következtében, amihez az opportunizmus révén előidézett magatartásbeli bizonytalanság is társul, lehetetlen előre felvetni és megoldani minden lényeges szerződési kérdést. Emiatt ezek nagy része átgyűrűzik a szerződés végrehajtásának az időszakára és ex post kell megoldani. E problémák persze a rövid lejáratú szerződésnél is felbukkannak, de ott megoldásuk a rövidebb időtáv miatt egyszerűbb, a komoly nehézségeket a hosszú lejáratú szerződések-nél okozzák. Az opportunizmus a speciális jellegű tranzakciókra jellemző hosszú lejáratú szerződések

esetén különösen akkor idéz elő súlyos problémákat, amikor külső körülmények megváltozása folytán a szerződés eredeti feltételeit módosítani kell. Ilyenkor mindkét fél tovább ragaszkodik ugyan a kétoldalú kapcsolat fenntartásához, olyan változtatásokat igyekszik azonban a szerződés feltételeiben elérni, amelyek minél nagyobb nyereséget biztosítanak a maga számára. Az ezzel járó hosszadalmas, elhúzódó alkudozások nagyon költségesek, azaz a tranzakciós költségek igen magasak, felémészthetik a kedvező változással járó valamennyi nyereséget. S a bírósági eljárás sem hatékony ilyenkor. A konkrét speciális helyzetre a szerződő felek által nyújtott eltorzított információk körülményei között a bíróság, amely maga is alá van vetve a korlátolt racionalitásnak és az opportunizmusnak, aligha tudja az általános szabályokat alkalmazni. Williamson azt tartja, hogy a legcélravezetőbb, ha a vitákat maguk a felek oldják meg egymás között, hiszen a kialakult helyzetet ők ismerik a legjobban. (Lásd: WILLIAMSON [1984] 209.)

Alchian és Woodward a Williamson-féle „alapvető transzformációt” a munkaerőre is vonatkoztatták. Náluk a speciális emberi tőkét a teamben alkalmazott munkás speciális szaktudása jelenti. Mihelyt megkötötte a szerződést és a cégspecifikus tudást és készséget elsajátította, a munkás kötve van a teamhez, s azon át a vállalathoz, hiszen szaktudását a teamen kívül máshol nem tudja felhasználni. Érdeke a teamhez fűződő kapcsolatának tartós volta. De a vállalat és maguk a teamtagok sem tudják nélkülözni a teamben kifejtett speciális tevé-

kenységét. Együttes teljesítményük nagyobb, mint a teamen kívüli teljesítményük összege. (Lásd: ALCHIAN–WOODWARD [1987] 113–114.)

A speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakció irányítását, koordinálását kockázatos volta s a vele járó nagy bizonytalanság folytán nem lehet rábízni a piaci automatizmusokra. A versenyszerződés, mint láttuk, szükségszerűen átalakul kétoldalú monopóliummá, a szerződés, a koordinálás intézményi formája megváltozik. A változásokhoz való alkalmazkodás azonban kétoldalú monopólium esetén túl nagy tranzakciós költséggel jár. A kétoldalú monopólium, Williamson szerint, előbb-utóbb átalakul vertikális integrációvá, amikor is a termelés egymásra épülő fokozatainak koordinációja közös tulajdonon belül megy végbe. A kétoldalú szerződés helyébe egységes szerződés, a vállalat belső szervezete lép. Williamson szerint a szerződés komplexebb formájába beletartoznak a gazdasági szervezet nem piaci formái is. (Lásd: WILLIAMSON [1990] 67.) A szerződés mint verseny mellett vizsgálni kell a szerződést mint belső szervezetet.

A hagyományos közgazdaságtan termelési függvényként kezelve a vállalatot, nem vizsgálta meg, hogy a vállalati szervezetnek milyen figyelemre méltó tulajdonságai vannak, azt, hogy a belső koordináció milyen előnyökkel rendelkezik a piaci koordinációval szemben, hogy a piac hiányosságai miként oldódnak meg a vállalaton belül. A vállalat belső szervezete válasz a piaci szerződés hiányosságaira, A vállalat neoklasszikus elméletéből hiányoznak a vállalaton belüli mechanizmusok.

Soroljunk fel néhányat a vállalatnak az új intézményi iskola képviselőinél található előnyös tulajdonságaiból.

A belső szervezet könnyebben és nagyobb mértékben jut hozzá a szükséges információkhoz. Az ellenőrzési eszközöknek, a teljesítmény kikényszerítéséhez szükséges intézkedéseknek széles skálájával rendelkezik. Jutalmazó, büntető eszközei kifinomultak, tartalmazzák, többek között, az előreléptetést, a premizálást, az elbocsátást. Az opportunizmust a belső szervezet jobban tudja korlátozni, bár az opportunizmus a vállalat belső életében is fennmarad, mert az ellenőrzés, a teljesítmény kikényszerítése tökéletlen. Vertikális integráció esetén a vállalat könnyebben tud a külső változásokhoz alkalmazkodni, mintha a vertikálisan egymásra épülő minden egyes fázis termelése egy-egy autonóm vállalaton belül megy végbe, vagy, mint kétoldalú monopólium esetén. A belső szervezet a problémákat nem igyekszik már kezdettől fogva kimerítően megtervezni, hanem a szervezeten belül csak akkor tárgyalják meg, amikor felmerülnek. A belső, egymást követő döntéshozatali folyamatok hasonmásai az önálló tulajdonosok között fennálló, egymást követő, rövid lejáratú szerződések sorozatának. A termelési tényezők allokációja a vállalaton belül könnyebb, hiszen a foglalkoztatottak utasításra kerülnek munkahelyükre s nem az ármechanizmus működése irányítja őket oda. A vállalat konfliktus esetén a megoldás viszonylag hatékonyabb eszközeivel rendelkezik, az utasítás gyakran hatékonyabb mód a konfliktusok vállalaton belüli

megoldására, mint a tárgyalás vagy a per. A bírósági eljárás, akárcsak kétoldalú monopólium esetén, nem hatékony eszköz a problémák megoldására. Tovább sorolva a belső szervezet előnyeit, vertikális integráció esetén a vállalat elkerüli az eladással járó forgalmi adót a közbenső termékek után, meg tudja kerülni az árellenőrzést is e termékekkel kapcsolatban. A korábban önálló vállalatok működése során létrejött external hatások problémáját az egységes tulajdon kereti között könnyebben meg tudja oldani. A tranzakciós költségek speciális tökejavakat tartalmazó tranzakciók esetén egységes tulajdon mellett kisebbek, mint piaci vagy kétoldalú monopólium keretei között végbemenő koordinálás mellett.

Ugyanakkor viszont a vállalat elesik a piac nagyobb ösztönző hatásától, a közbenső termékek piacon át történő beszerzésével járó előnytől, hiszen a vállalatok eltérő speciális igényeit egy külső szállító nem tudja közös keresletté integrálni. Amint azután csökken a közbenső termékek speciális jellege, egyre inkább gazdaságossá válik azok piaci beszerzése. A homogénabbá váló vállalati keresletek integrálásával a vállalat egyre inkább élvezi a külső szállító nagybani termeléséből fakadó előnyöket, az egyes vállalatok a piaci beszerzés révén olcsóbban tudnak hozzájutni a számukra szükséges közbenső javakhoz. Nagybobbak lesznek viszont a tranzakciós költségek, mivel a külső változáshoz való alkalmazkodás a piacon keresztül költségesebb, mint a vállalaton át. Ellenkező irányú mozgás bontakozik ki akkor, ha a

közbenső javak speciális jellege növekszik. Williamsont idézve: „A piac termelési költségelőnye csökken és a piac (komparatív) koordináló költségei nőnek, amint a tőkejóság egyre specifikusabbá válik.” (WILLIAMSON [1986] 143.) Úgynevezett trade off áll fenn a termelési költségekkel és a tranzakciós költségekkel való takarékoság között. Az előbbivel kapcsolatban a piac ösztönző erejének van fölénye, utóbbi területen viszont a fölény a vállalat belső szervezetéből fakad.

A piac helyettesítését a nagyvállalatokkal sokáig antiszociális célokra, a piac meghódítására irányuló monopolista törekvésekkel magyarázták. Valóban, a nagyvállalatok részéről tapasztalható ilyen szándék is. A hatalmas tőkével rendelkező korporációk elrettentik a kevésbé tőkeerős vállalatokat az iparágba való belépéstől, s az attól függően alkalmazott ár-diszkrimináció, hogy a megrendelő vállalat a speciális tőkejavakat felhasználó szállítónak adott-e biztosítékot, vagy sem, szintén a piac meghódítását célzó igyekezetét sejteti. Williamson szerint azonban azok, akik a nagyvállalatok tevékenységével kapcsolatban csak ezeket a törekvéseket ragadták meg, figyelmen kívül hagyták azt, hogy a nagyvállalatok létrejöttének célja lehet a speciális beruházást igénylő tranzakciók védelme is korlátozott racionalitás és oportunizmus körülményei között, „...a modern korporáció fontosságát mint a tranzakciós költségek csökkentésének az eszközt – írja – oly sokáig elhanyagolták”. (WILLIAMSON [1986] 132.)

Williamson felhívja a figyelmet arra, hogy a választás a vállalat és a piac között az idők során vál-

tozik, mint ahogyan maga a piac és a vállalat is változik. A piac növekedése serkenti a nagyszámú, egymással versenyben álló eladók számának az emelkedését, a technikai változás csökkentheti a piaci felek között fennálló információs egyenlőtlenséget, megváltoztathatja azt a fokot, amelyben a korlátolt racionalitás gátló szerepe érvényre juthat, csökkentheti valamely tranzakcióval járó bizonytalanság fokát. (Lásd: WILLIAMSON [1986] 201–202.)

III.

Eddigi vizsgálódásaink során adottnak tételeztük fel a különböző tranzakciók nagy változatosságát és a koordinálást, irányítást végző intézményi formák sokaságát. S a feladat az volt, hogy ki kell választani azt az intézményi formát, amely mellett a szóban forgó tranzakciót a legkisebb költséggel lehet végrehajtani. Mivel azonban a tranzakciós költségek egy részét Williamson szerint nem lehet mérni, az intézmények közötti válogatásnál a határelemzés aligha használható fel. Csak a különböző intézményi formák egybevetésével lehet eldönteni, melyik közülük a legkedvezőbb a tranzakciós költségek alakulása szempontjából. Williamson szavaival élve „...a költségeket komparatív intézményi módon értékelik, amelyek során a szerződés egyik módját egybevetik a szerződés egy másik módjával. Ennek megfelelően inkább a tranzakciós költségek különbsége számít, mint abszolút nagysága.” (WILLIAMSON [1985] 21–22.)

A technikai haladás bekapcsolásával azután változik az eddig bemutatott kép. A vállalkozó most már nem a rendelkezésére álló termelési eljárások közül választja ki a legkedvezőbbet s rendeli hozzá a legkisebb tranzakciós költséggel járó intézményi, vállalati formát, hanem a technikai haladás szervezeti újításokat kényszerít ki, amelyek megfelelő intézményi keretet biztosítanak a fejlettebb technika számára. Williamson arról ír, hogy a XIX. század második felében létrejött sok technikai változás közül egyik sem járult hozzá oly nagy mértékben a szervezet átalakulásához, mint a vasút. (Lásd: WILLIAMSON [1981] 1551.) Az USA-ban kezdetben egy hosszabb vasútvonal mentén járataikat 50 mérföldnyi távolságra üzemeltető kis vasúttársaságok működtek. A vasútvonal, azaz egy speciális tökejszág teljes hosszának igénybevétele végett az egyes kis vasúttársaságok tevékenységét egymással kötött szerződés koordinálta, ami komoly szerződési nehézségekkel, magas tranzakciós költségekkel járt. Ennek kiküszöbölésére a kis vasúttársaságok fúzió révén egységes tulajdonban lévő nagy vasúttársasággá alakultak át, s ezzel együtt a korábbi egyszerű szervezetek helyébe sokkal bonyolultabb, hierarchikusan felépülő, szerteágazó funkciókkal rendelkező szervezet lépett. „Ez a szervezeti újítás követte ki az utat – írja Williamson – a modern üzleti vállalkozás számára.” (WILLIAMSON [1981] 1553.)

Amint azután a vállalat növekedése túlcenzalizálttá vált és kevés számú csúcavezető gyakorolta mind a hosszú távú stratégiai, mind az operatív

funkciókat, a vállalat túlterheltsége miatt nehezebben tudta ellátni a koordinációs feladatokat s kialakítani az üzletpolitikát, a kommunikációs problémák egyre erőteljesebben jelentkeztek, nőtt az opportunizmus lehetősége, a tranzakciós költségek erőteljesen emelkedtek.

Ezek letörésére az 1920-as évek elején újabb szervezeti újítás következett be, mégpedig először a Du Pont cégnél és a General Motorsnál, amit az váltott ki, hogy mindkét vállalat fejlettebb technikát, azaz technikai újítást vezetett be, amely számára a régi vállalati forma szűknek bizonyult, az új technika és a régi vállalati keret között nőtt a feszültség. Az újabb szervezeti formában a vállalat félautonóm operatív részlegekre oszlik. Ezek operatív ügyeiket külön-külön irányítják. A stratégiai döntések viszont fenn vannak tartva a központi irányítás számára, amely ellenőrzi a részlegek teljesítményeit, elhelyezi az erőforrásokat a részlegek között, tanácsokkal látja el azokat. Ezáltal észszerűbb gazdálkodás valósul meg korlátolt racionalitás mellett és eredményesebbé válik az opportunizmus visszaszorítása. (Lásd: WILLIAMSON [1981] 1556.)

Eddigi tárgyalásunk során a választás a piac és a hierarchia között speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakció esetén a tranzakciós költségekkel való takarékoság eredményeként a hierarchia javára dőlt el. A vizsgálódás további lépését Williamson számára most már a belső szervezeti változások fejlődésének magyarázata, az azokkal kapcsolatos problémák feltárása jelentette. Ahogyan

írja: „...a belső szervezet részletei lényegesek”. (WILLIAMSON [1981] 1547.) Nem célozom tovább követni a Williamson által felvázolt vállalati, szervezeti formák történelmi fejlődését. Ezek a tranzakciós költségek letörését szolgáló szervezeti újítások következtében jöttek létre. Ez az egyetlen hipotézis – írja –, amely „...képes megfontolt magyarázatot adni az egymást követő szervezeti újítások számára, amelyek az utóbbi 150 évben végbementek és amelyekből kialakultak a modern korporációk”. (WILLIAMSON [1981] 1564.)

IV.

A kifejtés során kiderült, hogy a tranzakciós költségek közgazdaságtanban mikroszinten vizsgált változások, a választás a vállalat és a piac között, szervezeti újítások révén új vállalati formák kialakítása együtt járnak a tulajdonviszonyok változásával, hatnak a gazdasági ösztönzőkre, a gazdasági folyamatok alakulására. A neoklasszikus közgazdaságtan felfogásával ellentétben tehát nem semlegesek, vizsgálatuknak a közgazdasági elemzés részét kell képeznie.

A termelési aktivitások koordinálásának az áthelyezése a piacról az egységes tulajdon alapján integrált vállalatba eleve a tulajdonjogok megváltozását jelenti s mint láttuk, mások az ösztönzők a piaci és mások a vállalaton belüli koordináció esetén. A tranzakciós költségek árufajtánként különböznek, hatnak tehát az árarányokra, azon át a

termelés szerkezetére. Az opportunizmus, többek között, más jogos tulajdonának, a vállalat, vagy az ott dolgozók jövedelme egy részének az elsajátítását jelenti, az azt lehetővé tévő szervezeti keret tehát megváltoztatja az elosztási viszonyokat. Az opportunizmus elleni védelem céljából létrehozott intézményi forma viszont nagyobb biztosítékot nyújt a jogos tulajdon számára, aminek szintén megvan a kihatása az elosztási viszonyokra. Az opportunizmus csökkentése az ellenőrzés megszigorításával, az elavult vállalati formának a fejlettebb technika követelményeinek jobban megfelelő szervezeti struktúrával való felváltása növeli a termelés hatékonyságát, amely szintén függvénye az intézményi viszonyoknak. Utóbbi összefüggéssel kapcsolatban hadd hivatkozzam egy teljesen más történelmi korszakban működő magyar közgazdászra, Széchenyi Istvánra, aki a feudális és a tőkés intézményi keretek között kifejtett, azonos feladat elvégzésére irányuló munka hatékonyságát veti egybe konkrét számbeli példák alapján. Széchenyi elemzése lényegében a Williamson-féle komparatív intézményi összehasonlítás s ennek során számadatokkal is szolgál. A bér munka fölénye mögött a jobbágy érdektelensége, ösztönzésének hiánya, munkája ellenőrzésének, kikényszerítésének költsége húzódik meg mint igazi tranzakciós költség. (Lásd: SZÉCHENYI [1830] 87, 89.)

Demsetz mutat rá arra, hogy szétaprózott részvénytulajdon mellett, ha minden részvényes gyakorolná tulajdonosi jogát és részt venne az üzlet vitelében, a tranzakciós költségek erősen megnő-

nének. Ezért a döntési jogot sok esetben átruházzák egy szűk irányító csoportra, amelyik a döntés szempontjából de facto tulajdonos lesz. A vagyoni tényleges kezelése jogilag is a menedzserek kezébe megy át. A tulajdonjogot azonban a részvénytársaságban tovább kell módosítani. A vállalat csak nagyon nehezen tudná a vagyonosoktól a szükséges alaptőkét megszerezni, ha a részvényesek mindegyikének anyagi képessége alapján kellene a vállalat adósságainak a törlesztésében részt vennie.

Ezért újabb jogi módosítás következik be, a korlátozott felelősség. Ez erősen csökkenti a részvényeladások tranzakciós költségeit, hiszen bárki eladhatja részvényeit, anélkül hogy a többi részvényes ehhez hozzájárulna, vagy a vállalatot felosztanák. S a vevőnek nem kell megvizsgálnia a vállalat adósságait, hiszen ő csak a részvénye árának a nagyságában felelős a részvénytársaság terheiért. (Lásd: DEMSETZ [1967] 347–359.) Furubotn és Pejovich szerint a menedzserek bizonyos határon belül saját elképzeléseiket követhetik. Ezzel eltérhetnek a neoklasszikus közgazdaságtan alapvető feltevésétől, a profitmaximálás elvétől, mivel annak kikényszerítése lehet, hogy nagyobb tranzakciós költséggel jár, mint amennyi belőle a haszon. (Lásd: FURUBOTN–PEJOVICH [1972] 1137–1162.) A tranzakciós költségek következtében tehát a vállalatnak a neoklasszikus közgazdaságtanban feltételezett célkitűzése is megváltozhat.

A tranzakciós költségek és a tulajdonjogok szoros kapcsolata folytán az új intézményi iskola

különböző áramlatai közül a tranzakciós költségek közgazdaságtana és a „tulajdonjogok közgazdaságtana” közelít egymáshoz. De Alessi hangoztatja, hogy „...a későbbi kutatás a tulajdonjogokra és a tranzakciós költségekre erősen összefonódott”. (DE ALESSI [1990] 8.)

V.

A gazdálkodó alanyok magatartása az új intézményi iskola képviselőinél is determinált, ezért tudják az intézmények vizsgálatát az elmélettel összhangba hozni. A gazdaságosságra való törekvés teszi determinálttá a cselekvést, akárcsak a neoklasszikus közgazdaságtanban. De e törekvés most két síkon jelentkezik. A gazdálkodó alany a korlátozott racionalitás körülményei között a számára a termelési költségek szempontjából leggazdaságosabb eljárást választja. Majd dönt a tranzakció tulajdonságainak legjobban megfelelő intézményi keret felől, amely viszont a tranzakciós költségekkel való takarékoskosságot teszi lehetővé. A modell bonyolultságát fokozza, hogy a kiválasztott intézményi keret azután visszahat a gazdálkodó alany magatartására, amelyre most több korlátozó tényező nehezedik, mint a neoklasszikus közgazdaságtanban. A bonyolult kölcsönhatások, a modellnek a valósághoz közelítő volta folytán azonban a cselekvés determináltsága az új intézményi közgazdaságtan képviselőinek az ábrázolásában nem olyan szigorú, mint a hagyományos modellekben.

Ez tükröződik vissza a matematikai módszerek alkalmazásával kapcsolatban elfoglalt álláspontjukban is. Bár elismerik a matematikai kifejezési mód hasznosságát bonyolult összefüggések ábrázolásánál, de a matematikai formulázást a közgazdaságtanban vagy még korainak tartják, vagy olyannak, amelynek során fontos hatások rekednek a vizsgálódás körén kívül. Posner szerint, míg a neoklasszikus elmélet egyes képviselői, mint például Samuelson, annak érdekében, hogy megkönnyítsék a matematikai formulázást és kifejezést, a valóságtól nagyon távol eső feltevésekkel éltek, addig egyes neoinstitucionalista közgazdák „...Coase-hoz hasonlóan... nem törődve a matematikai kezelhetőséggel, ügyesen enyhítettek a neoklasszikus elmélet szigorúbb feltevésein”. (POSNER [1993] 75.) „A formalizálást – írja Williamson – nem kell biztosítani bármely áron. Az erőltetett vagy idő előtti formalizálás akadályozná eme (intézményi – M. A.) megközelítés fejlődését.” (WILLIAMSON [1986] 188.) De Alessi azt tartja, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan szigorú matematikai formulái mögött „...az elmélet meg van fosztva minden intézményi tartalmától”. (DE ALESSI [1990] 6.) Noha a szavak szerint korlátot jelentenek a szigorú elemzés számára, de lehetővé teszik olyan fogalmak kifejtését, amelyeket túl nehéz formalizálni. A formális technika kétségkívül szigorúbb elemzést tesz lehetővé, „...de megvannak a korlátai, amelyeket saját belső logikája axiómái és feltevései raktak rá”. (DE ALESSI [1990] 13.)

VI.

Értékelve az új intézményi iskola általunk vizsgált áramlatának a teljesítményét, figyelembe kell vennünk azt, hogy mint a közgazdaságtudomány egyik legújabb fejleménye, amely alig két évtizedes múltra tekint vissza, új elméletként Williamson szavai szerint is még „...primitív, további finomításra szorul” (WILLIAMSON [1984] 221.), további kutatásra van szüksége. Williamson maga is azt tartja, hogy a tranzakciós költség-oldal hangoztatása nem azt jelenti, hogy a tranzakciós költségekkel való takarékoság lenne a felvetett problémákra az egyetlen magyarázat, de olyan fontos tényező, aminek a jelentőségét idáig elhanyagolták. North és Wallis szerint az a hipotézis, hogy adott specifikus technológia mellett a cégek azt az intézményi formát választják, amely mellett tranzakciós költségük a minimális, jó kiindulópont az intézmények fejlődésének a megértéséhez a modern gazdaságban. De egyoldalúvá válik, mihelyt feltételezzük, hogy a technika fejlődik, mivel az elmélet nem számol a technikai és az intézményi változás kölcsönhatásával. Azzal, hogy egyrészt nemcsak az intézményi változás, hanem a technikai haladás is érinti a tranzakciós költségeket. Ez a hatás szerintük az újító termelési ágból a közbenső javakon vivődik át a többi termelési ágba. A telefon feltalálása például újítást jelentett a hírközlési termelési ágban. A többi termelési ág viszont, amelyek a telefont közbenső jószágként használják fel, általa csökkenteni tudják a tranzakciós költségeket. Ezzel

a szervezeti újítás mellett a technikai haladás is ellene hat annak, hogy a fejlettebb technika felhasználása következtében a vállalatok egyre növekvő terjedelmének és egyre bonyolultabbá válásának a tranzakciós költségeket növelő hatása akadálya legyen a gazdasági fejlődésnek. Másrészt viszont az intézményi változások nemcsak a tranzakciós költségekre hatnak, hanem segítik a technikai haladást is. A modern bankrendszer, a beruházási bankok, az értékpapírtőzsde létrejötte például a külső tőke biztosítása révén lehetővé tette a nagyvállalatok kialakulását, amelyek viszont ösztönözve vannak és képesek is a technikai újítások felhasználására. A két szerző szerint nem lehet a termelési költségek alakulását csak a technikai haladással, a tranzakciós költségek változását csak az intézményi átalakulással kapcsolatba hozni. Hasznosnak tartják viszont a kétféle költség megkülönböztetését, mert ezáltal a technikai haladás és az intézményi változás közötti kölcsönhatás mélyebb megértése válik lehetővé, mégpedig annak a felismerése, hogy a technikai haladás miként érinti a tranzakciós költségeket és az intézményeket, a tranzakciós költségek pedig segítik annak a megértését, hogy a technikai haladás az intézményi változáson át miként hat a gazdasági növekedésre, segíti vagy gátolja azt. A kétféle költség között szoros kapcsolatra hivatkozva hangoztatják, hogy „...az intézményeket úgy kell megválasztani, hogy az összes költséget minimálják, mégpedig a transzformációs (termelési – M. A.) és a tranzakciós költségek összegét az output adott színvonala mellett”. (NORTH-WALLIS [1994] 610.)

Az új intézményi iskola kutatásai, minden fogyatékokosságuk ellenére kezdetét jelentik olyan problémák vizsgálatának, amelyeket a hagyományos közgazdaságtan eddig figyelmen kívül hagyott. „A tulajdonjogok és a tranzakciós költségek szerepére vonatkozó elméleti és empirikus munka, noha még gyermekkorában van – írja De Alessi –, az alternatív gazdasági rendszerek természetének és következményeinek máris jobb megközelítését hozta létre.” (DE ALESSI [1990] 11.) Már ebben a formában is tudományosan előrelátja, többek között, azt a folyamatot, amelynek során „...eltolódás megy végbe a piactól (amelynek erősebb ösztönző tulajdonságai vannak) a hierarchia felé (amelyet viszont az alkalmazkodóképesség jellemez), amint a speciális tőkéek feltétele létrejön”. (WILLIAMSON [1990] 68.) És jótékony hatással van már ebben a formában is a közgazdaságtudomány egyes ágaira (a munkagazdaságtan, a szervezéselmélet, a szervezet nem profit fajtái, a kormányzati szervezet elmélete stb.), de a jogtudományra, gazdaságtörténetre is.

Noha az új intézményi iskola különböző áramlatainak képviselői egyes kérdések megválaszolása során eltérő álláspontot képviselnek, fennáll viszont köztük az egyetértés abban, hogy az opportunizmus központi helyet foglal el a tranzakciós költségek értelmezésében, s különösképpen a tranzakcióspecifikus beruházásoknál játszik fontos szerepet; hogy a tranzakciós költségeknek az információ feldolgozásánál is nagy jelentőségük van; hogy a tranzakciós költségek felbecsülése intézményi összehasonlítási feladat.

Alchian és Woodward szerint az új intézményi iskola a mikroökonómiában azáltal lépett előre, hogy bekapcsolta az elemzésbe a speciális tőkéek problémáját, az opportunisták magatartásából fakadó bizonytalanságot és figyelembe vette a tranzakciós költségek szerepét az optimálási problémák során.

Már ebben a kialakulófélben lévő állapotában is az elmélet többek részéről lelkes fogadtatásra talált. Williamson hivatkozik Arrow-ra, aki kedvező hatással volt az irányzat újjászületésére, amely Arrow szerint fontos, új kérdésekre adott választ, eltérően a régi intézményi iskolától. Utóbbi nem nyújtott pozitív kutatási programot és ma legfeljebb az elmélettörténet lapjain él. Idézi Williamson Matthews-nek ama megállapítását, hogy „...az intézményi közgazdaságtan egyike lett diszciplínánk legelevenebb területeinek”. (WILLIAMSON [1993] 38.) S komoly teljesítménye volt az iskolának a hagyományos közgazdaságtan egyoldalú, szűk látókörének a bírálata. Egyetértek H. BONUS ama kijelentésével, amely szerint az új intézményi iskola révén Coase 1937-es cikkétől indítatva „...a gondolkodás teljesen új kategóriái jöttek létre”. (BONUS [1993] 64.)

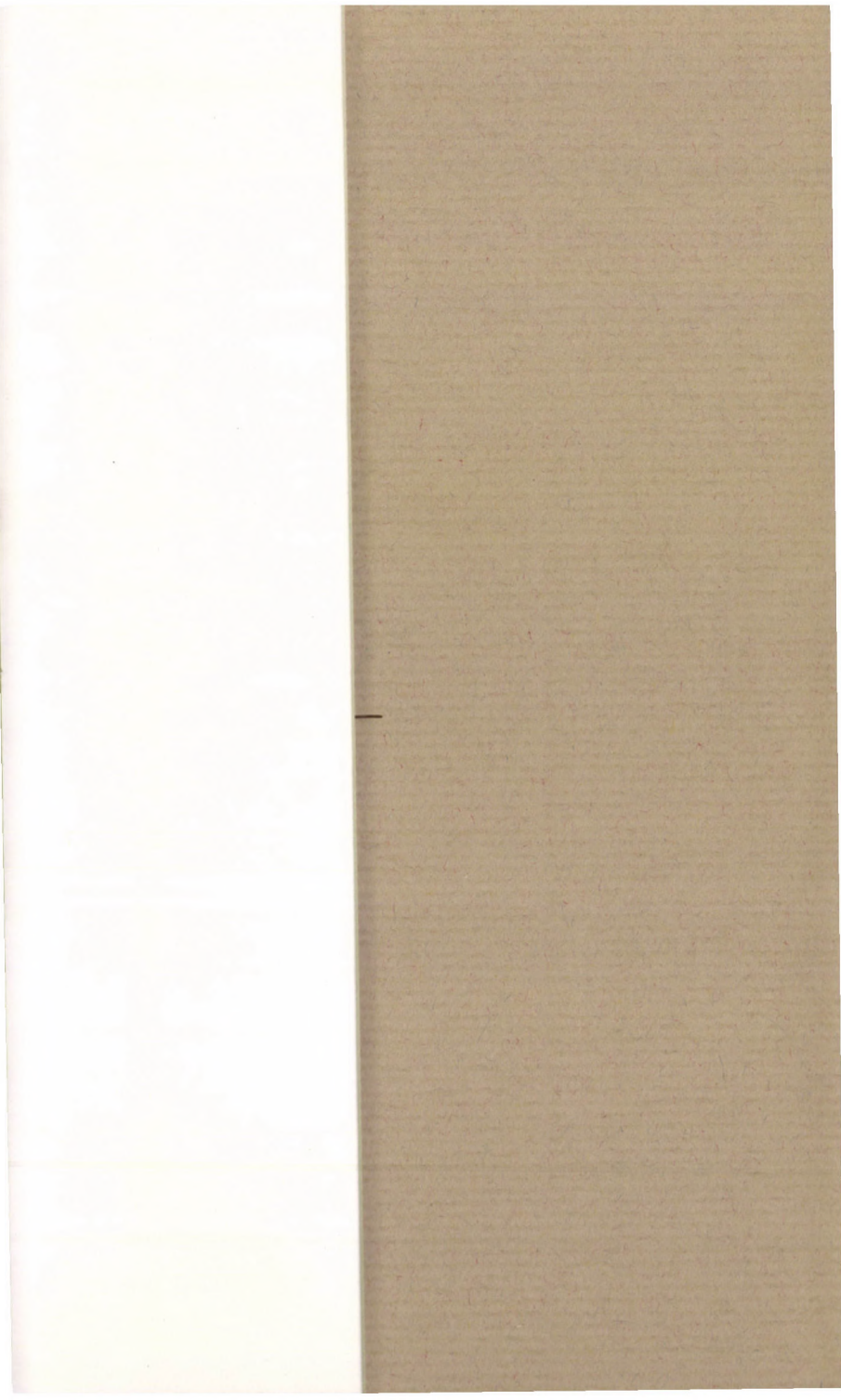
HIVATKOZÁSOK

- ALCHIAN, A. A.: *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, 1977.
- ALCHIAN, A. A.–WOODWARD, S.: *Reflections on the Theory of the Firm*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (a továbbiakban JITE), 1987. márc.

- ALCHIAN, A. A.—WOODWARD, S.: Review of Williamson's The Economic Institutions of Capitalism, Journal of Economic Literature, 1988. márc.
- BONUS, H.: The Evolving Science of Organization, Comment, JITE, 1993. márc.
- COASE, R. H.: The Nature of the Firm, Economica N. S., 1937. 4.
- COASE, R. H.: The Problem of Social Cost, The Journal of Law and Economics, 1960. 3.
- COASE, R. H.: The New Institutional Economics, JITE, 1984. márc.
- COASE, R. H.: The Institutional Structure of Production, The American Economic Review, 1992. szept.
- COASE, R. H.: Coase on Posner on Coase, JITE, 1993. márc.
- DE ALESSI, L.: Form, Substance and Welfare Comparison in the Analysis of Institution, JITE, 1990. márc.
- DEMSETZ, H.: Toward a Theory of Property Rights, The American Economic Review, Papers and Proceedings, 1967; in: HARMATHY A.—SAJÓ A.: A jog gazdasági elemzése, cikkgyűjtemény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984.
- EUCKEN, W.: Die Grundlagen der Nationalökonomie, Jena, 1941, 141–154. old.
- EUCKEN, W.: Nationalökonomie, wozu? Düsseldorf—München, 1961. (Negyedik, javított kiadás.)
- FURUBOTN, E.—PEJOVICH, S.: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, Journal of Economic Literature, 1972; in: HARMATHY, A.—SAJÓ, A.: A jog gazdasági elemzése, cikkgyűjtemény, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1984, 107–140. old.
- FURUBOTN, E.—RICHTER, R.: Editorial Preface, JITE, 1984. márc.
- HAYEK, F. A. VON: The Use of Knowledge in Society, The American Economic Review, 1945.
- MARX, K.: A tőke, III. Szikra Kiadó, Budapest, 1951.
- NORTH, D. C.: Transaction Costs, Institutions, and Economic History, JITE, 1984. márc.
- NORTH, D. C.—WALLIS, J. J.: Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History, A Transaction Cost Approach, JITE, 1994. dec.

- POSNER, R. A.: The New Institutional Economics Meets Law and Economics, JITE, 1993. márc.
- SIMON H. A.: Korlátozott racionalitás, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.
- SMITH A.: Vizsgálódás a Nemzetek Jólétének természetéről és okairól, Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest, 1940.
- STACKELBERG, H. VON: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern, 1948.
- SZÉCHENYI I.: Hitel 1830, Gróf Széchenyi munkái I. kötet, az MTA kiadása, Budapest, 1904.
- WILLIAMSON, O. E.: The Modern Corporation: Origins, Evolution and Attributes, Journal of Economic Literature, 1981. dec.
- WILLIAMSON, O. E.: The Economics of Governance: Framework and Implications, JITE, 1984. márc.
- WILLIAMSON, O. E.: The Economic Institutions of Capitalism, New York, Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. E.: Economic Organization, Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex, 1986.
- WILLIAMSON, O. E.: A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization, JITE, 1990. márc.
- WILLIAMSON, O. E.: The Evolving Science of Organization, JITE, 1993. márc.

A kiadásért felelős
az Akadémiai Kiadó Rt. ügyvezető igazgatója
A számítógépes szedés az EDITOR Bt. munkája
Felelős vezető: Kocsis János
A nyomdai munkálatokat
az Akaprint Nyomdaipari Kft. végezte
Felelős vezető: Freier László
Budapest, 1999
Felelős szerkesztő: Gilicze Gábor
Tipográfia, műszaki szerkesztés: Marton Andor László
Kiadványszám: A-97-33
Megjelent 2,75 (A/5) ív terjedelemben
HU ISSN 236-6258



Ára: 410,-Ft áfával

ISBN 963-05-7749-6



9 789630 577496